

ВЫВОДЫ НА ОСНОВЕ ВЫГРУЗКИ  
ТРАНЗАКЦИЙ ИНТЕРНЕТ  
МАГАЗИНА

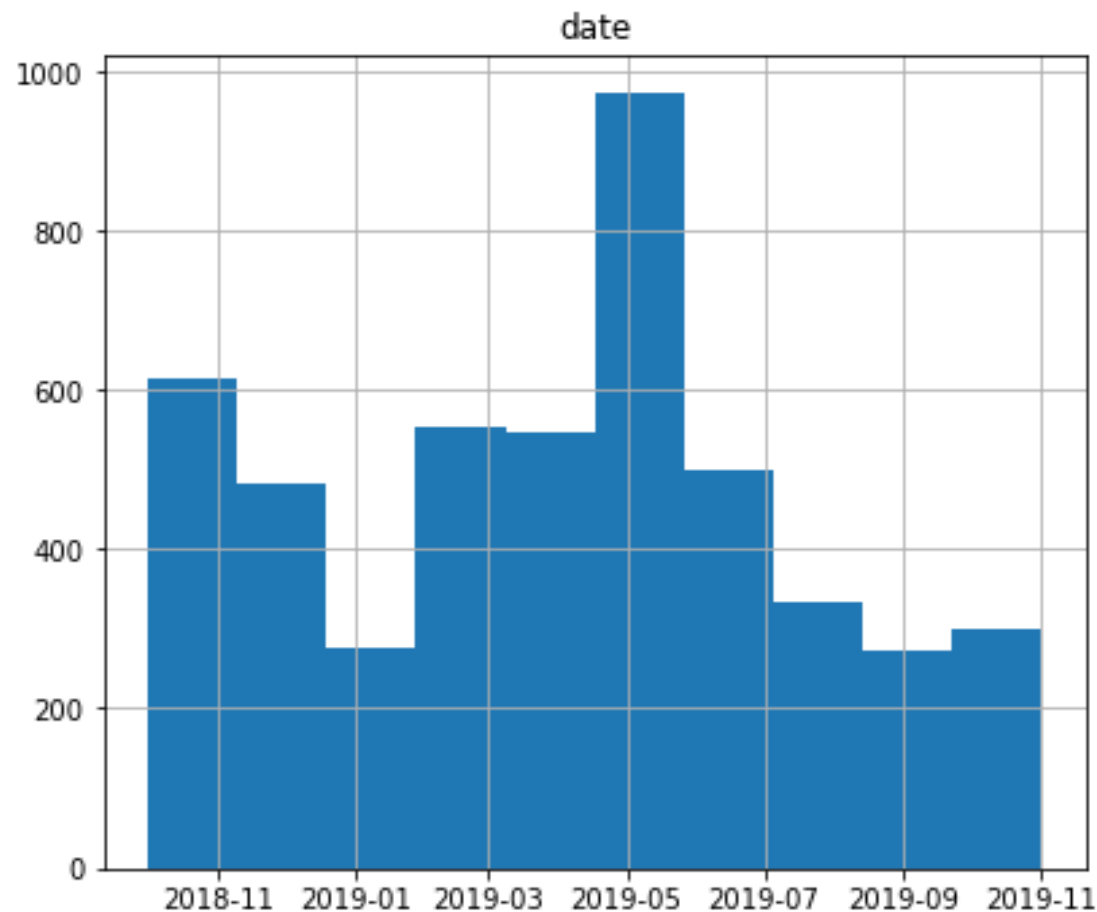
ПЕРИОД: 2018-10-01 / 2019-10-31

АНАЛИЗ ТОВАРНОГО  
АССОРТИМЕНТА МАГАЗИНА  
"ПОКА ВСЕ ЕЩЕ ТУТ"

ВЫПОЛНИЛ: КИСЕЛЕВ Д.С., DA58

## ОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКУПОК ЗА 13 МЕСЯЦЕВ

- В данных преобладают покупки с апреля по май
- Среднее приобретаемое количество - 2.8
- Ценовой сегмент в основном до 3000  
( среднее значение - 516 )
- В течении дня покупают активнее до 15.00  
(~ на 80% лучше чем после)



На основании данных выгрузки интернет магазина

# ДОЛЯ КАТЕГОРИЙ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА 13 МЕСЯЦЕВ

Самая крупная по доле выручки

- "бытовые товары" 38%

Самая многочисленная по покупкам

- "растения" 32%

Достаточно заметные по выручке

- "сумки/тележки", "сушилки", "растения" - 10-20%

Самые небольшие но многочисленны категории

- с долей 2% - "рассада" и "муляжи"

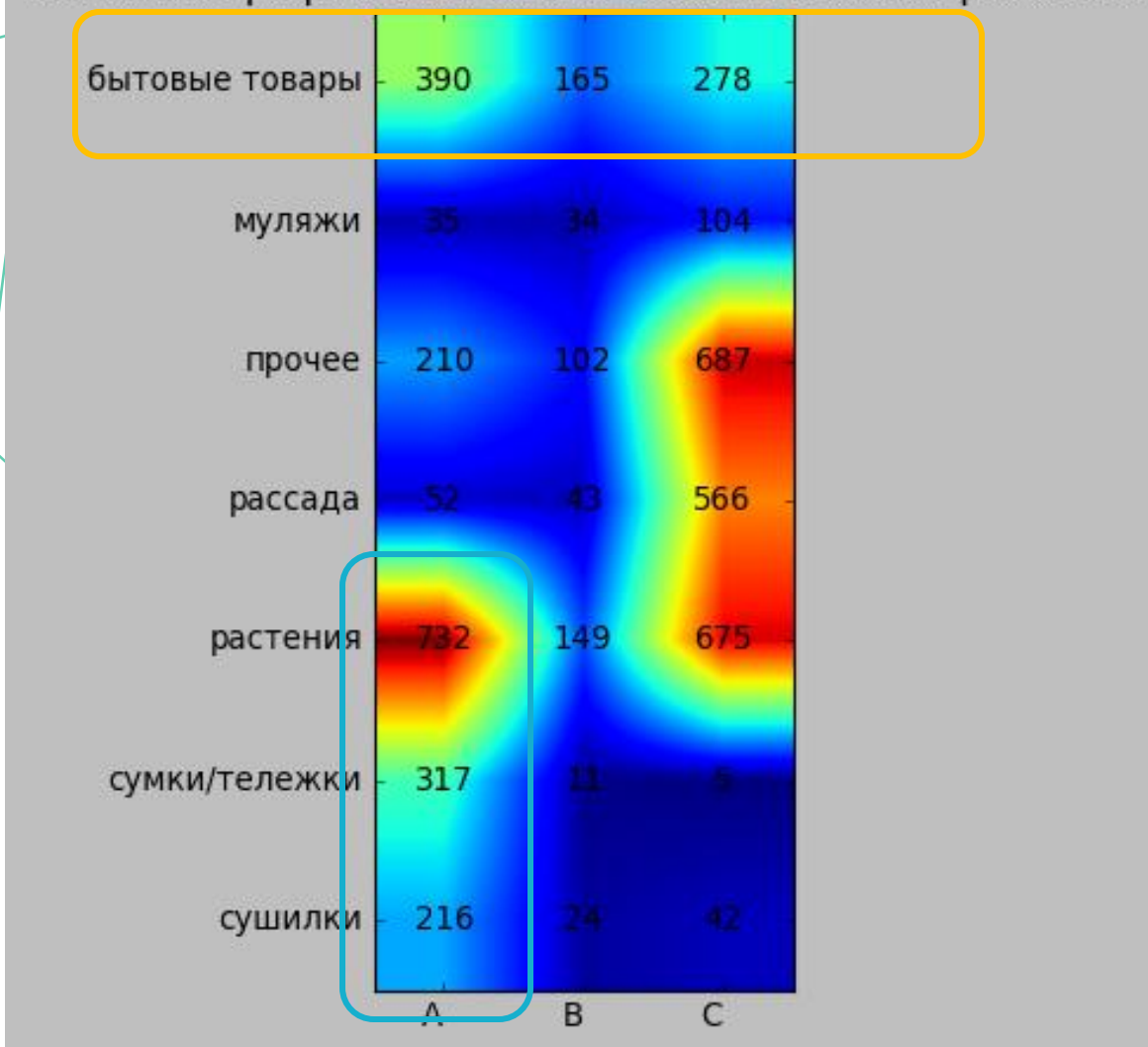
Доля прочих товаров <17% выручки

(непопулярные и низкооборачиваемые)



На основании данных выгрузки интернет магазина

Тепловой график количества заказов в категориях ABC



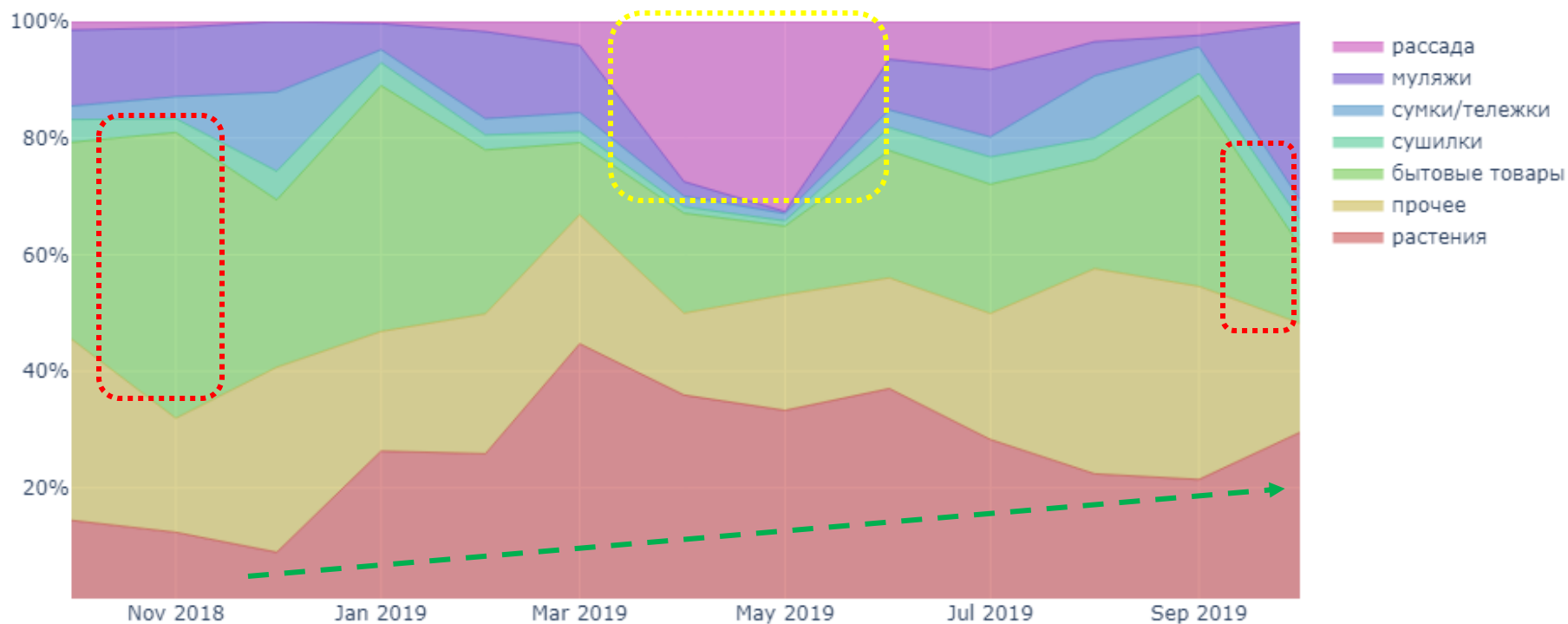
## ЧАСТОТА ЗАКАЗОВ ПО КАТЕГОРИЯМ В ГРУППИРОВКЕ ABC АНАЛИЗА

- Всего 24% ассортимента формируют примерно 78% общего дохода (группа А)
- Товары группы С генерируют лишь 12-13% общей выручки и занимают 65% ассортимента
- Основное скопление товара группы С в прочем, рассаде и растениях
- Лучше всего дела обстоят для сушилок и сумок-тележек с большой концентрацией А
- В бытовых товарах также есть проблема - более половины товаров не так эффективны

На основании данных выгрузки интернет магазина



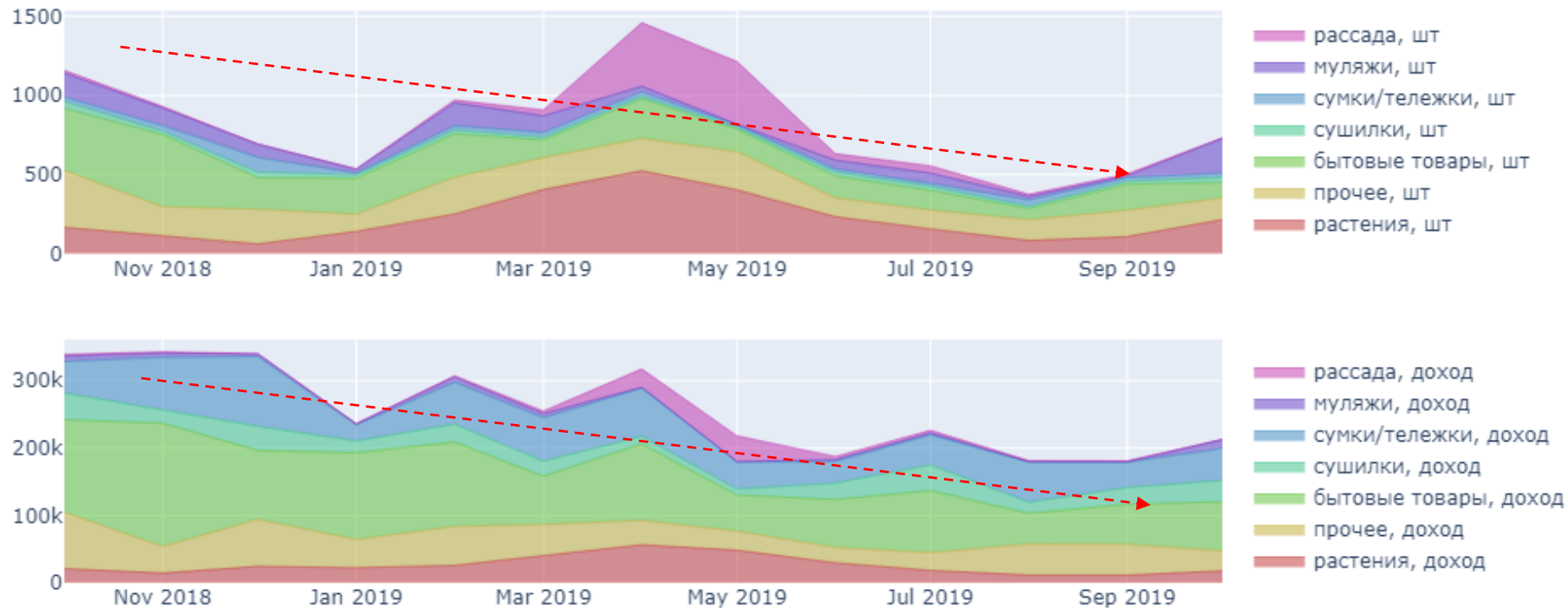
## Динамика продаж по долям категорий в %



На основании данных выгрузки интернет магазина

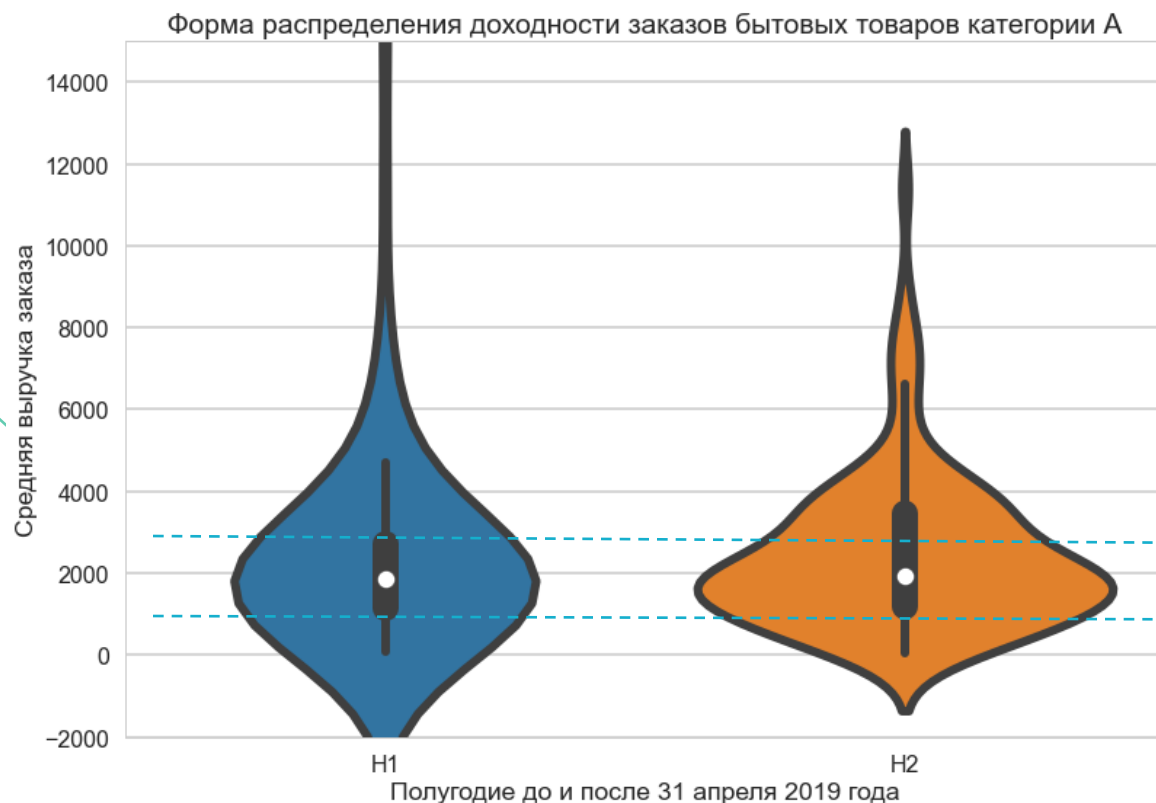
- сезонность по году для рассады ( апрель/май 27-33 % продаж, не выше 11% в остальной период)
- пиковый интерес к растениям ( в марте ~ 44% всех проданных товаров, в июне 37%)
- спрос на сумки тележки и сушилки стабильно невысокий, но постоянный
- за год доля бытовой техники сократилась более чем в два раза
- растения постепенно продаются все больше и больше, тренд достаточно сильный

## Совместная динамика продаж в шт и совокупного дохода в разбивке категорий



- **общее падение доходов (-33% к месяцу прошлого года)**
- **совокупное снижение продаж по количеству (-38% к месяцу прошлого года)**
- **по большей части снижение происходит из-за категории бытовой техники**
- **в октябре падение доходов здесь замедлилось**
- **у растений не вполне здоровая динамика** - продажи в штуках растут месяц к месяцу прошлого года на 29%, но доход меньше на 15%

## ВЛИЯНИЕ СОКРАЩЕНИЯ ПРОДАЖ КАТЕГОРИИ БЫТОВЫХ ТОВАРОВ НА ДОХОДНОСТЬ В ГРУППЕ А ПО ГОДУ



На основании данных выгрузки интернет магазина

- доходность (средняя выручка) одного заказа бытовой техники категории А не изменилась
- значит дело не в ценах, мог измениться спрос клиентов
- В Н1 было совершено 255 покупок, а в Н2 только 135
- Найдено 118 SKU исчезнувших из продаж в Н2

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

```
{'набор вешалок': 1,  
 'веник сорго': 1,  
 'набор ножей': 1,  
 'простынь': 1,  
 'наматрацник': 1})
```

```
display(rare_goodsINI['product'].unique())
```

```
array(['Крючок одежный 2-х рожковый серый металлик с полимерным покрытием *Тонар*', 1110027',  
      'Крепеж для пружины дверной, 1107055',  
      'Пружина дверная 240 мм оцинкованная (Д-19 мм) без крепления, 1107014',  
      'Муляж ЯБЛОКО 9 см красное',  
      'Щетка для посуды *ОЛЯ*, Мультипласт 1807010',  
      'Ручка-скоба РС-100 белая *Трибатрон*, 1108035',  
      'Щетка для мытья посуды КОЛИБРИ М5202 большая',  
      'Плечики пластмассовые Размер 52 - 54 Тула 1205158',  
      'Вешалки мягкие для деликатных вещей 3 шт шоколад',  
      'Вантуз с деревянной ручкой d14 см красный, Burstenmann, 0522/0000',  
      'Крепеж для пружины дверной оцинкованный, 1107054',  
      'Шпингалет 80 мм белый с пружиной, 1102188'], dtype=object)
```

- одной из причин снижения выручки по категории бытовых товаров класса А являются исчезновение из спроса (или предложения) вешалок, веников, наборов ножей, простыней и наматрацников
- Существует шанс аномально большого заказа ~ 0.28% по указанным товарам слева - вероятны оптовые закупки
- За прошедший год 13 покупателей сделали 13 таких заказов, которые принесли 19% выручки



## *ОБЩИЙ ВЫВОД*

- общая рекомендация на основе анализа доходной части и динамики категорий - сконцентрироваться на выявлении сезонного товара в категории бытовых товаров,
- выводить из всего ассортимента непопулярные товары категорий С
- сформулировать стратегию развития категорий растения.
- уделить внимание развитию нишевых категорий сушилок и сумок/тележек,
- обосновать необходимость заниматься муляжами и рассадой - товары многочисленны но не приносят сопоставимого уровня дохода.